



301664 - Parecer sobre colocar um carro no mercado e oferecê-lo à venda em leilão, quando não se deseja realmente vendê-lo; por outro lado, deseja-se apenas descobrir seu valor

Pergunta

Alguém quer comprar um produto, um carro, por exemplo, e estipula que o vendedor deve primeiro colocar este carro no mercado e oferecê-lo à venda, a fim de descobrir seu preço de mercado, para que assim o comprador possa pagar o preço determinado pelo mercado. Qual é o parecer sobre colocar o produto no mercado e oferecê-lo para venda em leilão, sem pretender realmente vendê-lo; pelo contrário, o objetivo é descobrir seu valor de mercado. É permitido ao comprador estipular tal condição no contrato de compra e venda?

Resposta detalhada

Todos os louvores são para Allah.

Em primeiro lugar:

Para que uma transação seja válida, estipula-se que o preço seja conhecido no momento da elaboração do contrato e a determinação do preço depende do acordo entre ambas as partes na transação.

Porém, como o comprador não tem conhecimento dos preços, ele recorre a esse método, que seria pedir ao vendedor que o coloque em leilão, a fim de determinar o preço mais alto que pode ser oferecido por aquilo.

O que nos parece é que esse método não é islamicamente aceitável, porque envolve enganar e fraudar as pessoas no mercado, já que elas acreditam que o vendedor realmente quer vender o item, quando, na verdade, ele não quer vendê-lo. Então, ele está desperdiçando o tempo e



esforços das pessoas que examinarão o item e farão lances, fingindo que se deseja vender o item para que elas comecem a competir na oferta, entretanto, elas não receberão nada em troca.

Engano e trapaça são haraam, porque o Profeta (que a paz e as bênçãos de Allah estejam sobre ele) disse: “Conspirações e trapaças estarão no Fogo.” Narrado por al-Baihaqi em Shu‘ab al-Imaan; classificado como sahih por al-Albaani em Sahih al-Jaami’. Também narrado por al-Bukhari em seu Sahih como um relato mu‘allaq, da seguinte forma: "A trapaça estará no Fogo, e quem praticar uma ação que não esteja de acordo com esse nosso assunto, esta será rejeitada."

E o Profeta (que a paz e as bênçãos de Allah estejam sobre ele) disse: “Quem quer que engane não é de mim (não faz parte de meu grupo).” Narrado por Muslim (102).

Além disso, oferecer o carro à venda em leilão não dará seu preço real, por causa do que geralmente acontece nos leilões: não se oferece o preço apropriado aos itens; escolher esse método de compra é injusto.

A maneira correta é mostrar o carro a um ou dois especialistas, para que possam avaliá-lo, mesmo que você precise pagar algo por este serviço.

De acordo com o costume, essa é uma responsabilidade do comprador, mas eles [o vendedor e o comprador] podem chegar a um acordo para compartilhar esse custo.

O comprador pode se juntar às pessoas no leilão e, se ele gostar do preço, poderá adicionar um pouco ao lance mais alto ou deixar que outra pessoa compre para ele, caso o proprietário esteja satisfeito com o preço final.

Em segundo lugar:

Se as duas partes concordassem em basear a transação na oferta mais alta do leilão, e a transação fosse concluída com base nisso antes de se conhecer o preço final, esse seria outro motivo para a proibição de tais transações.

O Shaikh Ibn ‘Uthaimin (que Allah tenha misericórdia dele) disse: O que se quer dizer com as



palavras “na oferta mais alta” é: eu o venderei a ti pelo que for determinado no leilão. Isso não é válido porque não sabemos se o preço será alto ou baixo. Alguém pode fazer lances falsos para aumentar artificialmente o preço, para que o preço seja mais alto ou talvez os presentes sejam poucos, então o preço será mais baixo. Portanto, não é válido vendê-lo com base no lance mais alto.

Mas, também foi dito que é válido, e que vendê-lo com base no lance mais alto oferece mais segurança do que vendê-lo após barganhar o preço, porque uma pessoa pode se sentir segura e dizer: as pessoas ofereceram esse preço por ele, então isso indica que o valor é equivalente ao lance mais alto. Mas, pode-se não ter certeza absoluta se isto é válido realmente.

O que provavelmente está correto é que não é válido basear o preço no lance mais alto, porque o lance mais alto será desconhecido; se houver inflação artificial de preços, o preço será mais alto e, se houver poucos presentes, será mais baixo. Portanto, nesse caso, há ambiguidade na transação, assim, o produto não deve ser vendido com base no lance mais alto.

Fim da citação de Ash-Sharh al-Mumti' (8/173).

E Allah sabe melhor.